



FERDINAND FICHTNER

Handels poker mit Trump: Europäische Geschlossenheit trotz unterschiedlicher Positionen

Dr. Ferdinand Fichtner ist Leiter
der Abteilung Konjunkturpolitik am DIW Berlin.
Der Beitrag gibt die Meinung des Autors wieder.

Die US-Regierung hat entschieden, die EU zumindest bis Ende Mai von Schutzzöllen auf Aluminium und Stahl auszunehmen. Entspannung will sich aber trotzdem nicht einstellen, weil in der EU unterschiedliche Politikstile kollidieren: Die deutsche Regierung will darauf setzen, Trump durch das Angebot gegenseitiger Zollsensungen von seinem Plan abzubringen. Dagegen sehen andere Länder und die EU-Kommission offensichtlich nicht ein, dass man der US-Politik jetzt durch Zollgeschenke entgegenkomme, wo doch die USA die Regeln der Welthandelsorganisation WTO missachtet hätten; vielmehr sollten Gegenzölle in Erwägung gezogen werden.

Beide Argumentationen sind schief. Grundsätzlich schaden Zölle dem Wirtschaftsraum, den sie vorgeblich schützen sollen. Sie führen dazu, dass bisher importierte Produkte selbst produziert werden müssen. Das hört sich zunächst mal nicht schlecht an – es kann Arbeitsplätze in den durch den Zoll geschützten Branchen schaffen –, führt aber zu steigenden Preisen für diejenigen, die die (teureren) inländischen Produkte weiterverarbeiten oder verbrauchen. Verwendet beispielsweise die amerikanische Autoindustrie teuren US-Stahl anstatt des billigeren europäischen Stahls, so sinken dort die Margen oder die Preise für in den USA produzierte Autos steigen. Beides ist aus US-Sicht nicht günstig und überwiegt in der Regel bei weitem etwaige positive Effekte des Zolls. So schadet die US-Regierung nicht nur europäischen Exporteuren, die weniger in die USA verkaufen, sondern auch der eigenen Bevölkerung, wenn die Zölle tatsächlich eingeführt werden.

Mit Gegenzöllen durch die europäische Seite würde weiter an dieser Kostenspirale gedreht: Zu den Mehrkosten infolge der US-Zölle kämen die oben beschriebenen Belastungen von Einfuhrzöllen, diesmal für die europäische Wirtschaft. Auch besteht die ernste Gefahr, dass die US-Seite mit weiteren Zöllen reagieren würde – zum eigenen Schaden, aber eben auch zu erheblichen Kosten für die europäische und gerade die exportorientierte deutsche Wirtschaft.

Die Befriedungspolitik der deutschen Regierung hat vor diesem Hintergrund durchaus ihren Charme. Man scheint Trump beim Wort zu nehmen, der vorgibt, auf einen freieren Welthandel hinwirken zu wollen, indem man ihm einen *Zollsenkungswettbewerb* statt eines *Zollerhebungswettbewerbs* anbietet. Nur sprechen viele frühere Äußerungen Trumps nicht dafür, dass ein freier Welthandel sein wahres Ziel ist. Vielmehr scheint es ihm um einen „fairen“ Welthandel zu gehen, wobei „Fairness“ dabei in erster Linie auf eine offensichtliche Besserstellung der US-Wirtschaft abzielt. Tatsächlich dürfte die mit gegenseitigen Zollsensungen zwar verbunden sein, offensichtlich im Trump'schen Sinne wären sie aber wohl nicht: Die oben skizzierten Zollwirkungen lassen sich nur schlecht per Twitter erklären.

So könnte doch die konfrontative Strategie der EU-Kommission der bessere Weg sein. Die glaubhafte Drohung, auf die Einführung von US-Zöllen mit gezielten, symbolträchtigen Bereichen der US-Wirtschaft treffenden Gegenzöllen zu reagieren, könnte größeren Widerstand bei US-Wählerinnen und -Wählern nach sich ziehen als das Angebot gegenseitiger Zollsensungen.

Klar ist aber auch: Käme es zu dauerhaft höheren Zöllen und einer Eskalation des Konflikts, stünden alle Seiten schlechter da als bisher. Der größte Schaden wäre freilich, wenn sich die WTO als machtlos erwiese und weiter an Bedeutung verlöre. Parallel zu den bilateralen Verhandlungen muss daher auch ein Schlichtungsverfahren vor der WTO angestrebt werden.

Aber vielleicht muss es ja soweit nicht kommen und es gelingt den Europäern, Trump von seinen Plänen abzubringen. Ein innereuropäischer Dissens ist dabei nicht zwingend schädlich: Nach Art einer „Good Cop, Bad Cop“-Strategie sollte die europäische Seite sowohl ernstzunehmende Drohungen aussprechen als auch attraktive Auswege anbieten. Haben diese beiden Botschaften verschiedene Absender, so hätte Trump die Chance, gesichtswahrend einen Rückzieher zu machen, ohne dass dies zu Hause als Einknicken angekreidet wird.

Eine längere Fassung dieses Gastbeitrags ist am 6. Mai 2018 im Tagesspiegel erschienen.

IMPRESSUM



DIW Berlin — Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e.V.

Mohrenstraße 58, 10117 Berlin

www.diw.de

Telefon: +49 30 897 89-0 Fax: -200

85. Jahrgang

Herausgeberinnen und Herausgeber

Prof. Dr. Tomaso Duso; Dr. Ferdinand Fichtner; Prof. Marcel Fratzscher, Ph.D.;
Prof. Dr. Peter Haan; Prof. Dr. Claudia Kemfert; Prof. Dr. Alexander Kriwoluzky;
Prof. Dr. Stefan Liebig; Prof. Dr. Lukas Menkhoff; Prof. Johanna Möllerström;
Ph.D.; Prof. Karsten Neuhoff, Ph.D.; Prof. Dr. Jürgen Schupp;
Prof. Dr. C. Katharina Spieß

Chefredaktion

Dr. Gritje Hartmann; Mathilde Richter; Dr. Wolf-Peter Schill

Lektorat

Dr. Guido Neidhöfer; Stefan Etgeton

Redaktion

Renate Bogdanovic; Dr. Franziska Bremus; Rebecca Buhner;
Claudia Cohnen-Beck; Dr. Daniel Kemptner; Sebastian Kollmann;
Matthias Laugwitz; Markus Reiniger; Dr. Alexander Zerrahn

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice, Postfach 74, 77649 Offenburg

leserservice@diw.de

Telefon: +49 1806 14 00 50 25 (20 Cent pro Anruf)

Gestaltung

Roman Wilhelm, DIW Berlin

Umschlagmotiv

© imageBROKER / Steffen Diemer

Satz

Satz-Rechen-Zentrum Hartmann + Heenemann GmbH & Co. KG, Berlin

Druck

USE gGmbH, Berlin

ISSN 0012-1304; ISSN 1860-8787 (online)

Nachdruck und sonstige Verbreitung – auch auszugsweise – nur mit
Quellenangabe und unter Zusendung eines Belegexemplars an den
Kundenservice des DIW Berlin zulässig (kundenservice@diw.de).

Abonnieren Sie auch unseren DIW- und/oder Wochenbericht-Newsletter
unter www.diw.de/newsletter